

► BONOS CORPORATIVOS

Los emisores e inversionistas dejan atrás la cautela electoral (p. 12)

► PUERTO DE CHANCAY

El fallo clave que se avecina para su potencial regulación (p. 16)

► PRECIO DEL PETRÓLEO

Los factores que siembran dudas sobre su frágil corrección (p. 20)

DEALS

Un menú más amplio



El giro político de la región ha reflatado su atractivo a ojos del capital estadounidense y el mercado de M&A comienza a sentirlo. Las grandes transacciones, que en el último tiempo fueron protagonizadas por actores chinos, apuntan ahora a ver la irrupción de compañías y fondos de EE.UU. en la mesa de negociación. (p. 10)



Movidas



SEBASTIAN ARCURI asumirá el liderazgo de *International Banking Retail* de Scotiabank desde el 4 de agosto, manteniendo en paralelo su actual cargo de CEO de Scotiabank Perú.



ALFREDO VERGARA es el nuevo gerente general de Control Interno y Cumplimiento de BBVA en Perú, en reemplazo de Katia Alcázar. Antes lideró áreas estratégicas en México y el Perú, durante más de 30 años en el grupo.



Lenovo designó a **CLAUDIO STOPATTO** como *general manager* de ISC para América Latina. Anteriormente, se desempeñó como líder de la división de *Software* y Alianzas para la región.



JOAQUÍN URÍBARRI es el nuevo *chief academic officer* de Laureate Perú. Previamente, el ejecutivo lideró la *edtech* Gryky.



AARÓN AGUAYO fue designado como *business development director* de Trust Consulting. El ejecutivo tiene 14 años de trayectoria vinculada al desarrollo de negocios y liderazgo en el sector industrial.



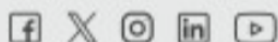
MAYRA JIMÉNEZ es la nueva socia del área de Litigios del estudio Rodrigo, Elías & Medrano. De igual forma, el especialista en Litigios y Arbitraje **GONZALO CHIRINOS** fue promovido como socio en la misma firma.



PAMELA ORMEÑO fue designada socia de la práctica Tributaria del estudio Eche- copar, tras sumar 15 años de experiencia en consultoría fiscal y procesos de fiscalización dentro del mismo estudio.

SEMANAeconómica, el mejor análisis económico y de negocios para los líderes de las empresas en el Perú

Síguenos en:



SEMANAeconómica



Número SE 2017

Lima, 28 de junio del 2026

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTAS SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Jonathan Terranova V., Edward Albarca, Caraldine Hernández, Alba Naupas

ANALISTAS / Claudia Gutiérrez Covañas, Tamara Ojeda Tarrillo, Susana Condado Trelles

COMMUNITY MANAGER / Fiorella Hokama

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sánchez

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Angelo Mesarina

GERENTE GENERAL / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Mallesquez Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres MQ

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Silvana Granda Vega

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobar, Ana Reyes, Makí Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popudhe

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos González

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 283-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Industria Gráfica Cimagraf S.A.C.

Pasaje Santa Rosa 140, Ate, Lima, Perú

DEPÓSITO LEGAL / ISO105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados



**SEMANA
económica**

El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<https://semanaeconomica.com/etica>

UNA TRÁGICA ADVERTENCIA

La catástrofe que ahora mismo sufre Venezuela nos conmueve, pero también es un recordatorio de nuestra propia vulnerabilidad como país en un tema tan serio como la prevención de desastres.

Hay expertos que aseguran que los desastres naturales no existen. Los desastres, sostienen, son siempre humanos. En efecto, un sismo, un huracán, un huayco o el desborde de un río son fenómenos de la naturaleza absolutamente normales y recurrentes. Conocemos su mecánica. Sabemos que ocurren cada tanto, estamos al tanto de sus efectos y sabemos que es poco o nada lo que podemos hacer para evitarlos. Aun así, cuando ocurren, muchas veces cuestan vidas y destruyen muchas viviendas e infraestructuras. Ese es el verdadero desastre. Y es que muchas veces la diferencia entre fenómeno de la naturaleza y una catástrofe no suele ser un tema de magnitud o intensidad, sino de intervención humana, a veces por acción y muchas otras por inacción o negligencia.

Nuestro planeta nos hace recordatorios al respecto con bastante frecuencia. El más reciente fue el pasado miércoles, cuando dos potentes terremotos consecutivos —el primero de 7.2 grados y el segundo de 7.5— sacudieron Venezuela. La tierra se sacudió con inusitada violencia y los efectos fueron devastadores: al cierre de esta edición, los reportes de Naciones Unidas y del gobierno daban cuenta de un saldo de 920 muertes, más de 3,300 personas heridas y más de 50,000 desaparecidos, además de cientos de edificios e infraestructuras públicas en ruinas.

Tragedias de esta magnitud deben, en primer término, despertar toda nuestra solidaridad. Ahora mismo, el pueblo venezolano necesita toda la ayuda que el mundo sea capaz de darle. Pero, más allá de esa atención prioritaria, este tipo de noticias también debería servirnos como amargo recordatorio de nuestra propia vulnerabilidad como país y de todas las tareas pendientes que tenemos en

un tema que es, literalmente, de vida o muerte.

No es tan difícil: basta con preguntarnos qué pasaría en el Perú si se produjera un terremoto de similar intensidad. La respuesta debería darnos escalofríos. Sobre todo, porque sabemos que eventualmente ese terremoto ocurrirá. El Perú se ubica justamente sobre una de las zonas más sísmicas del mundo. Y aun así, el consenso es que estamos pobremente preparados, tanto a nivel institucional como individual.

Solo eso debería asustarnos, pero no tenemos que proyectarnos a un eventual megaterremoto. Tenemos enfrente, ahora mismo, otro fenómeno natural recurrente en pleno desarrollo: El Niño. Sabemos lo que es capaz de ocasionar, porque hemos sufrido sus estragos en más de una ocasión.

Pese a ello, nuestras autoridades no demuestran mayor sentido de urgencia. A estas alturas del año el presupuesto asignado para atención de desastres 'naturales' registra una ejecución de apenas 23%. Y, como ya hemos reportado también en esta revista, numerosas obras comprendidas en la denominada

'reconstrucción con cambios' siguen atrapadas por razones presupuestales y burocráticas, por lo que difícilmente estarán listas cuando se las necesite.

Estos no son temas menores: lo que está en juego son vidas. A modo de comparación, el mismo miércoles, apenas media hora después de los terremotos de Venezuela, se registro un sismo de magnitud 6.9 en Japón. Nadie murió y apenas hubo cuatro heridos. Gracias a la prevención, aquel sismo fue apenas una incidencia, mientras los otros fueron una catástrofe. Por desgracia, estamos mucho más cerca de Venezuela que de Japón. Y no hablamos en términos geográficos. ■



El Perú se encuentra sobre una de las zonas más sísmicas del mundo. Aun así, el consenso es que estamos pobremente preparados.

Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADA

El papel aguanta todo; la confianza, no

Ningún gobierno, por muy preparado que esté, podrá lograr cambios reales en un ambiente de dudas y conflicto. Restablecer la confianza en nuestras instituciones debe ser prioritario.

Cintya Añaños

Directora de Industrias San Miguel - ISM



SOBRE LA AUTORA

Cintya es directora de Industrias San Miguel - ISM y lidera actualmente la operación de la compañía en Guatemala. Antes ha dirigido las operaciones de Perú y Chile y, hoy, continúa trabajando desde el directorio en las estrategias de negocio y en los planes de expansión y diversificación del grupo.

Ahora que acabamos de pasar por unas nuevas elecciones presidenciales, el Perú tiene la oportunidad de mirar más allá de los resultados y enfocarse en lo que de verdad definirá su capacidad de avanzar en los próximos años: qué tan fuertes y estables son sus instituciones y cuánta confianza logran contagiarnos. La confianza es uno de los activos más valiosos que tenemos como sociedad. Es la base sobre la que todos tomamos decisiones; es en torno a esta que las empresas invierten, los emprendedores se lanzan hacia nuevos retos y los ciudadanos imaginamos nuestro mejor futuro. Cuando hay confianza, el crecimiento fluye. Pero, cuando se pierde, la incertidumbre toma el control y el progreso se vuelve lento, costoso y cuesta arriba.

Lamentablemente, la confianza atraviesa en el Perú una etapa muy dura. Según el 'Barómetro de las Américas' del Instituto de Estudios Peruanos (IEP), apenas el 17% de los peruanos confía en las elecciones; menos de la mitad del 46% registrado en 2012. Más que un número, esto es una gran señal de alerta sobre la relación que hemos logrado entablar con las instituciones que sostienen nuestra democracia.

La desconfianza tiene un costo que pocas veces ponemos sobre la mesa. Solemos preguntarnos cuánto crece el país, pero nos cuestionamos pocas veces sobre cuánto dejamos de crecer por la inestabilidad. No vemos cuántas inversiones se postergan, cuántos empleos no llegan a crearse, cuántos emprendimientos deciden esperar o mantenerse en la informalidad, ni cuántas oportunidades terminan materializándose en otros mercados. Y, aunque lo que perdemos no siempre aparezca en las estadísticas, se siente de forma directa en la calidad de vida de millones de personas.

Los países que consolidan instituciones sólidas generan mejores condiciones para atraer la inversión, darle un empujón a la innovación, promover el empleo formal y hacer realidad inicia-

tivas que duren más allá del gobierno de turno. En cambio, cuando vivimos con incertidumbre y desconfianza, las decisiones se frenan y las oportunidades se nos escapan de las manos.

Para quienes lideramos empresas u organizaciones, la institucionalidad no es un concepto lejano; es saber que las reglas se van a respetar, que los contratos valen, que las autoridades harán su trabajo como debe ser y que las decisiones se tomarán pensando en el bien de todos. Esa tranquilidad y orden son claves para impulsar proyectos a largo plazo, movilizar recursos y generar valor que realmente dure.

Por eso, el desafío que tenemos después de una elección como esta no supone solo pasar la posta "en paz". Es darle nueva vida a nuestras instituciones y volver a ganarnos la confianza de la gente. Ningún gobierno, por muy preparado que esté, podrá lograr cambios reales si le toca trabajar en un ambiente lleno de dudas y conflictos. Y modificar eso es un trabajo que involucra a todos:

empresa, academia, sociedad civil y a todos nosotros, como ciudadanos.

El Perú siempre ha demostrado una enorme capacidad para salir adelante en los momentos más complejos. Y, hoy, tenemos la oportunidad de reconstruir aquello que sostiene todo: la confianza. Porque, cuando las instituciones funcionan de verdad y la confianza se forja, el crecimiento deja de depender de la suerte del momento y se convierte en una realidad para cada uno de nosotros.

Al final, fortalecer la institucionalidad es darle al Perú la posibilidad de crecer, generar oportunidades y construir un mejor futuro para millones de personas. ■

Cuanto las instituciones funcionan y la confianza se forja, el crecimiento país deja de depender del azar

COLUMNISTA INVITADO

Ormuz: el día después

Aunque la reapertura del Estrecho de Ormuz pueda restablecer el flujo y serenar a los mercados financieros, las cicatrices que deja el conflicto en la economía global y en el sector energético recién empezarán a verse.

Dante Blotte

CFO de Repsol Perú

Recuperar la capacidad productiva global perdida a causa del conflicto puede tardar dos años o más



SOBRE EL AUTOR

Dante es el CFO de Repsol Perú y Director de Refinería La Pampilla. Es Economista por la Universidad de Lima, con estudios de posgrado en alta dirección en ESADE (España) y otros estudios en Chicago Booth (EEUU), Cambridge Judge Business School (Reino Unido), Bechtel Corporation (EEUU), el Centro de Altos Estudios de Management Empresarial, entre otros. Es parte del Grupo Repsol desde 2009 y antes ha ejercido cargos ejecutivos en otras empresas del sector oil & gas y aeronáutico.

En los últimos meses, el foco del mercado energético global estuvo en el Estrecho de Ormuz. Y no es para menos. Por esa ruta transitan cerca de 20 millones de barriles de crudo y otros productos (20% del consumo global), así como una quinta parte del comercio mundial de GNL. Su bloqueo durante la guerra entre Estados Unidos e Irán generó el mayor shock de oferta en décadas, con efectos inmediatos en precios, logística y expectativas. Y, si bien las negociaciones avanzan hacia una reapertura que parece cercana, el verdadero impacto de este conflicto apenas comienza a materializarse.

Desde fines de febrero, el conflicto escaló rápidamente de una tensión geopolítica a ataques directos contra infraestructura energética crítica. Refinerías, terminales de exportación, oleoductos, petroquímicas y plantas de gas fueron alcanzadas en múltiples países del Golfo Pérsico, alterando no solo la producción, sino también las rutas logísticas globales.

El shock de oferta se tradujo en una volatilidad sin precedentes en los precios energéticos. El Brent pasó de niveles cercanos a US\$70 por barril preconflicto a picos superiores a US\$120. En los productos refinados, la transmisión fue igual de contundente: el diésel, combustible crítico para el transporte, industria y logística, registró alzas superiores al 30%, mientras que la gasolina aumentó por encima de 25% desde el inicio del conflicto. El gas natural, por su parte, también mostró presiones alcistas, con aumentos superiores al 20% en referencias europeas y alzas mucho mayores en el GNL asiático.

A diferencia de conflictos anteriores, el actual trajo, además, un impacto profundo y directo en la infraestructura energética. Según la Agencia Internacional de la Energía, más de 80 instalaciones energéticas han sido atacadas en la región, y más de un tercio presentan daños severos. El costo estimado de su

reconstrucción supera los US\$58,000 millones, con afectaciones significativas en refinerías, campos petroleros, plantas de GNL y oleoductos. Pero más relevante que el monto es el tiempo, pues se estima que la recuperación completa de la capacidad productiva podría tardar hasta dos años y algunas instalaciones complejas de gas podrían requerir incluso mayor tiempo, debido a restricciones en equipos y cadena de suministro.

Este punto es crítico: la reapertura de Ormuz puede restablecer el flujo, pero no restablecerá automáticamente la capacidad productiva perdida. La normalización logística no equivale a una normalización de la oferta. Y sus implicancias son claras. Estamos frente a un shock de oferta de mediano plazo, que seguirá presionando los precios de la energía aun en un escenario de paz. Esto, a su vez, alimenta las tensiones inflacionarias globales, particularmente en economías como la de Estados Unidos, donde la energía tiene un impacto directo sobre la cadena de costos.

El resultado de todo esto es un entorno más complejo para la política monetaria. Bancos centrales, incluida la Reserva Federal, podrían verse forzados a mantener posturas restrictivas por más tiempo, afectando el crecimiento global. Y, si bien los mercados financieros han reaccionado positivamente ante la posibilidad de un acuerdo y la reapertura del Estrecho de Ormuz, esta reacción parece anticipar una normalización más rápida de lo que la realidad física del sector energético permite.

Las cicatrices de esta guerra (infraestructura dañada, cadenas de suministro tensionadas y reservas debilitadas) seguirán presentes en la economía global. Lo que deja una lección relevante: en un sistema energético altamente interconectado, acciones que parecen tácticas o focalizadas pueden desencadenar efectos sistémicos de gran escala. La destrucción de infraestructura crítica no solo altera el corto plazo, sino que redefine las condiciones estructurales del mercado por años.

La guerra podrá terminar. Pero sus consecuencias, especialmente en la energía, recién empiezan a desplegarse. ■

SE Qué Pasó



1 DESINVERSIÓN. IG4 Capital vendió su participación en Cumbra Holding al fondo Vicuña Alternative Investments LLC. La operación, ya inscrita en Cavalí, tiene carácter definitivo. Vicuña, a su vez, firmó un acuerdo para transferir esas acciones a Next Summit Inc., vehículo del grupo chileno Syncore, operación sujeta a condiciones precedentes. La transacción fue revelada luego de que la SMV cuestionara a Aenza por no comunicarla como hecho de importancia. La empresa indicó que Cumbra ya no integra su grupo económico y que la transacción no afecta su estructura accionaria ni su estrategia.

2 ATENTADO. Sujetos no identificados lanzaron una mochila con explosivos a las oficinas administrativas de Compañía Minera Poderosa en la zona de Santa María, en Pataz (La Libertad), causando graves daños a la infraestructura y lesiones a dos trabajadores. La empresa condenó el ataque y lo vinculó a la minería ilegal, pese al estado de emergencia vigente desde junio. La SNMPE alertó que los criminales ya no sólo atacan trabajadores en socavones, sino también campamentos e instalaciones.

3 ENTRETENIMIENTO. La Municipalidad de San Miguel desestimó el proyecto Arena de Lima, impulsado por el grupo argentino La Nación. La comuna concluyó que esulta incompatible con la conservación ambiental, el bienestar animal y la seguridad en el Parque de las Leyendas. La iniciativa –aprobada por el

Concejo Metropolitano de Lima en junio de 2025– contemplaba una inversión superior a US\$80 millones para un recinto con capacidad para 20,000 personas, bajo una concesión de 40 años en terrenos del citado parque.

4 FALLO. Cosco Shipping Ports Chancay perdió en primera instancia el proceso de amparo que inició contra el Indecopi. El Juzgado Civil de Chancay declaró infundada la demanda y validó la evaluación técnica que realizó la agencia sobre las condiciones de competencia en el Puerto de Chancay. La sentencia concluyó que las actuaciones del Indecopi no vulneran la libertad de empresa ni el debido proceso, y que sólo buscan recopilar información del mercado. La empresa rechazó la decisión, cuestionó la metodología de análisis y, finalmente, anunció que apelará el fallo ante una instancia superior.

5 BALOTAJE. El JNE anunció que proclamará los resultados de la segunda vuelta presidencial, a más tardar, este viernes 3 de julio, y que entregará las credenciales al presidente electo el 15 de julio. Al cierre de esta edición, la ONPE contabilizaba el 99.887% de actas, con Keiko Fujimori obteniendo el 50.122% (9'209,572 votos) frente al 49.878% de Roberto Sánchez (9'164,748 votos). El candidato de Juntos por el Perú pasó de exigir durante la campaña el respeto a los resultados electorales a anunciar que desconocerá un eventual triunfo de Fujimori, alegando un supuesto fraude en el voto del exterior y anunciando movilizaciones de protesta. ■



UN MENÚ MÁS COMPETIDO



La elección de gobiernos favorables a la inversión privada en diversos países de América Latina ha reflatado su atractivo a ojos del capital estadounidense y el mercado de M&A local empieza a sentirlo. Las grandes transacciones, que en el último tiempo fueron protagonizadas por compradores chinos, apuntan ahora a ver la irrupción de más compañías y fondos estadounidenses en la mesa de negociación.



POR EDWARD ABARCA



El giro político de América Latina hacia gobiernos más favorables a la inversión privada podría no solo devolverle a Estados Unidos (EE.UU.) parte del protagonismo que perdió como inversionista en la región durante la última década, sino también reflotar la presencia de actores estadounidenses como jugadores relevantes dentro de los procesos de M&A locales. Y es que el nuevo mapa político regional (ver gráfico *Resultados Electorales...*) apunta hoy a impulsar el interés de empresas y fondos estadounidenses por adquirir activos en el Perú, elevando la competencia en grandes procesos de M&A en los que China ganó terreno en los últimos años.

Avance estadounidense

La administración del presidente Donald Trump ha desplegado esfuerzos importantes para ponerle fin a décadas en las que gran parte de las empresas estadounidenses migraron su cadena de suministro a economías asiáticas, atraídas por menores costos laborales. Lo que abrió nuevas oportunidades para América Latina. "Pasaremos del *nearshoring* al *friendshoring*. Lo que quieren los americanos es hacer negocios con quienes piensan parecido a ellos y pueden negociar", explicó el vicepresidente técnico del Consejo Privado de Competitividad de Colombia, Sebastián Trujillo, en un reciente evento de SURA Investments.

Aunque EE.UU. sigue siendo el principal mercado para las exportaciones de América Latina y el Caribe, su participación ha disminuido. Los envíos de la

región pasaron de más del 52% entre el 2000 y el 2005 a poco más del 40% en el periodo 2020-2024. Los despachos a China, en cambio, se elevaron de menos del 3% al 14%, de acuerdo con un informe del Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (CEPLAN). En medio de este panorama, la estrategia norteamericana apunta a evitar que China siga profundizando su presencia en una región estratégica por sus reservas de minerales críticos. "Trump está volviendo a poner a América Latina en el radar [de sus inversiones y empresas]. De lo contrario, China va a seguir avanzando", remarca el socio de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría, Guillermo Ferrero.

Hasta ahora, por ejemplo, los fondos norteamericanos habían privilegiado mercados con mayor escala o crecimiento, como Singapur, India o algunos países europeos. "Más allá de México y Brasil, el tamaño de las otras economías de la región todavía es reducido", explica el vicepresidente senior de Apoyo Finanzas Corporativas, Mauricio Concha. Pero, ahora, esa premisa comenzaría a cambiar. "Toda la región se va a poner de moda. Está virando a ser favorable a la inversión", asegura el socio director de Cuatrecasas en Lima, Oscar Trelles.

La mayor afinidad política y económica que hoy asoma entre varios países de la región reforzaría una renovada visión de América Latina como un mercado integrado. "Lo que suelen hacer esos fondos [estadounidenses] es comprar y hacer un *footprint* regional", explica el socio principal del estudio Muñoz, Mauricio Olaya. Y ya hay procesos de M&A en curso que reflejan esa tendencia. "Estamos viendo un *deal* de

capitales de origen americano que involucra activos en más de un país [de América Latina]. Empezamos el proceso la semana pasada", revela Trelles.

La oportunidad que abre la reconfiguración de las cadenas globales de suministro hoy choca, sin embargo, con una importante brecha de infraestructura. América Latina sigue rezagada frente a otras regiones a nivel de carreteras, energía y puertos. Por ello, no es casual el interés estadounidense en la cartera de proyectos que maneja ProInversión. De hecho, la agencia ya prepara un *roadshow* en EE.UU. para julio, a fin de promover su portafolio y atraer capitales. "El actual embajador de Estados Unidos en el Perú [Bernie Navarro] quiere elevar la presencia americana aquí. Le interesa promover la inversión en infraestructura", remarca un diplomático de alto nivel sin autorización para declarar.

China presente

El reflote descrito de la voracidad estadounidense se encontrará en las mesas de negociación local con un viejo conocido: China. La participación del país asiático en la región ya está profundamente arraigada y responde a un enfoque de largo plazo que trasciende los ciclos políticos. Solo en el Perú, el capital chino ha protagonizado algunas de las mayores operaciones de M&A de las últimas dos décadas, como la adquisición de la pesquera peruana Copeinca por China Fishery Group en 2013, la compra de Las Bambas por MMG Limited en 2014, la toma de control de Luz del Sur por China Three Gorges entre 2020 y 2021 y, más recientemente, la compra de la mina Raura por China Non Ferrous Metal en 2026. "China tiene un plan estratégico hasta el año 2049", sostiene Ferrero, quien revela que actualmente mantiene activas dos grandes

"Veremos más tensión competitiva en transacciones que antes eran bilaterales o menos disputadas"

transacciones de capitales chinos en el país.

En la misma línea, Olaya asegura que las operaciones con presencia activa de capitales chinos sigue vigente. La semana pasada, por ejemplo, el Estudio Muñiz cerró la adquisición por parte de China Three Gorges del 25% de participación que aún no controlaba en Hydro Global Perú, titular del proyecto hidroeléctrico San Gabán III, en Puno.

Buena parte de esta mayor presencia responde a que detrás de muchas empresas chinas está su brazo estatal, lo que incorpora criterios geopolíticos adicionales a los estrictamente financieros al momento de evaluar sus adquisiciones. "Los americanos, en cambio, buscan rentabilidad y vienen con un ejército de abogados para evaluar todos los riesgos", asegura un alto ejecutivo de una importante empresa peruana sin autorización para declarar sobre este tema.

El apetito inversor de China por la región difícilmente se reducirá. Pero sí podría volverse más selectivo en determinados sectores, como el minero, ante este potencial mayor protagonismo estadounidense. Y dicha nueva dinámica se traduciría en procesos de M&A más competidos durante los próximos años en el mercado local. "Veremos un poco más de tensión competitiva en transacciones que antes eran bilaterales o menos disputadas", avizora Olaya. ■

Resultados electorales en América Latina: el giro a la derecha (2023-2026)

TENDENCIA: ■ Por definir | ▶ Derecha | ➤ Centro-derecha | ◀ Izquierda | ▲ Centro-izquierda



* Presidenta encargada

** Los dos candidatos que, a la fecha, lideran las encuestas.

Fuente: medios periodísticos



BONOS CORPORATIVOS

LA VENTANA VUELVE A ABRIRSE

Tras un segundo trimestre marcado por la cautela, las condiciones para emisiones de mediano y largo plazo lucen nuevamente favorables. El sector financiero ya anticipa un fuerte movimiento de empresas en busca de financiamiento por lo menos hasta octubre.



POR JONATHAN TERRANOVA V.

El mercado de bonos de empresas peruanas, que venía pasando por un período de cautela, empezará a moverse de nuevo. Durante el 2T26, los riesgos geopolíticos globales y la incertidumbre inherente al proceso electoral llevaron a adoptar una actitud de espera. Pero ahora ambos factores han empezado a disiparse, reabriendo así el apetito tanto de emisores como de inversionistas.

Si bien es cierto que la inflación todavía persiste como factor a seguir de cerca, el mercado local viene privilegiando más la reducción del riesgo político y, en general, el actual entorno 'macro' favorable. "Con esa prima política sacada, vemos que va a haber un fuerte dinamismo", anticipa la *head of Debt Capital Markets* de BBVA Perú, Ana Fátima Vivanco.

Nuevo impulso

Entre abril y junio, los programas ya inscritos y las emisiones registradas siguieron su curso, pero prácticamente sin colocaciones de mediano y largo plazo. Ello como reflejo del compás de espera al que ingresaron muchas empresas en busca de una ventana más favorable. Pero los planes de financiamiento no se cancelaron y, hoy, ante un panorama distinto, comienzan a reactivarse. Potenciales emisores están retomando los sondeos de mercado y evaluando nuevas colocaciones. "Hemos visto unos 'brotes verdes' estos últimos días. Hay algunos sondeos", cuenta el *Fixed Income Managing Director* de Credicorp Capital Asset Management, Víctor Díaz.

Las buenas perspectivas que hoy ofrece la

Monto de nuevos programas inscritos por emisor*

(Acumulado a mayo 2026)

Emisor	Valor	Fecha de inscripción	Monto Inscrito	
			Miles US\$	Miles S/
Activo Inmobiliario Peruano S.A.A.	B. Corporativos	22-ene-26		800.000
Banco BBVA Perú	B. Subordinados	24-feb-26		1.000.000
Banco BBVA Perú	B. Corporativos	2-mar-26		1.000.000
Compartamos Banco S.A.	Certificados de Depósito Negociables	16-abr-26		450.000
Banco de Crédito del Perú	B. Corporativos	17-abr-26		3.000.000
Banco Santander Perú S.A.	B. Corporativos	23-abr-26	200.000	
ICBC Perú Bank (*)	Instrumentos de Deuda	22-abr-26	200.000	
La Joya Mining S.A.C.	Instrumentos de Corto Plazo	6-may-26	10.000	
Total Servicios Financieros Empresa de Créditos	Bonos de Arrendamiento Financiero	28-may-26	50.000	
Total programas inscritos durante el año (US\$) 1/			2.317.569	
% programas inscritos en 2026 respecto a 2025			52,8	
% programas inscritos en 2026 respecto a similar periodo en 2025			164,5	

*Mide el límite máximo de endeudamiento autorizado por la SVFV para estructurar emisiones corporativas durante los próximos años.

Fuente: SVFV

Montos colocados de largo plazo por emisor en el 2026

Emisor	Tipo de Valor	Fecha subasta	Plazo	Monto Colocado	
				Miles US\$	Miles S/
Banco BCI Perú S.A.	B. Corporativos	14/1/2026	3 años		77.840
Mibanco Banco de la Microempresa S.A.	B. Subordinados	10/2/2026	10 años		131.666
Pluz Energía Perú S.A.A.*	B. Corporativos	16/2/2026	8 años		200.000
Pluz Energía Perú S.A.A.*	B. Corporativos	16/2/2026	3 años		80.000
Banco BBVA Perú	B. Subordinados	4/3/2026	12 años		300.000
Mitsui Auto Finance Perú S.A.	B. Corporativos	30/3/2026	2 años y 1 mes		39.700
Total Servicios Financieros Empresa de Créditos S.A.	Bonos de Arrendamiento Financiero	28/4/2026	5 años	5.000	

*Antes Enel Distribución Perú S.A.A.)

Fuente: SMV

economía peruana respaldan ese interés. En las últimas semanas, diversas entidades revisaron al alza sus proyecciones de crecimiento ante una recuperación más marcada de la inversión privada, apoyada en el mejor desempeño de la construcción, el avance de proyectos de infraestructura minera y la recuperación de la confianza tras las elecciones (SE2016). Ese mayor dinamismo conlleva nuevas necesidades de financiamiento, lo que explica por qué varias empresas con programas inscritos vuelven a evaluar emisiones de largo plazo. "Julio y agosto sería un buen período para que regresen estas emisiones", advierte el *asset manager* de Inteligo, José Silva.

Primeras señales

La mejora del panorama se ha reflejado directamente en el mercado de bonos local. Mientras los rendimientos de los bonos del Tesoro estadounidense continúan incorporando expectativas de una política monetaria más restrictiva por parte de la Reserva Federal (Fed), los soberanos peruanos han mostrado un mejor desempeño relativo gracias a la reducción de la prima de riesgo local. Así, el bono soberano peruano a diez años retrocedió de 6.95% en marzo a 6.52% a mediados de junio. De esta forma, siguió una trayectoria contraria a la de los *treasuries*, que avanzaron en el mismo período.

El presidente del Banco Central de Reserva, Julio Velarde, adelantó que los rendimientos soberanos podrían seguir disminuyendo si mejora la confianza. Y destacó el mayor apetito de los inversionistas extranjeros por los bonos en soles. "Ha primado en los últimos días una visión favorable hacia los activos peruanos,

"Hemos visto unos 'brotes verdes' estos últimos días. Hay sondeos [de posibles nuevas emisiones]"

en general. Pensando en el emisor corporativo, también habrá que ver qué sucede con la transición y el primer mensaje del nuevo gobierno", agrega Díaz.

Para Erick Martínez, estratega de Tipo de Cambio y Tasas de Barclays Investment Bank, la caída reciente de los rendimientos refleja una compresión de la prima electoral; un factor que habría pesado más que los cambios en el escenario internacional. Ello permitiría que la parte larga de la curva continúe mostrando un mejor desempeño, incluso al margen de las presiones externas. "Una parte importante de esa compresión de primas ya se ha materializado en las últimas semanas", detalla Martínez.

El mercado espera que ese mejor entorno se traduzca en una recuperación de las colocaciones durante el 3T26. Las mesas de deuda observan nuevas consultas de empresas del sector financiero y del sector real, además de emisiones en proceso de estructuración, mientras otras compañías evalúan inscribir nuevos programas. "Se espera una necesidad importante de financiamiento de *capex*. Ya estamos viendo más empresas acercándose para estructurar sus financiamientos y creo que va a haber un súper dinamismo en este 3T26", señala Vivanco.

Los riesgos, sin embargo, no han desaparecido del todo. Un eventual repunte de la inflación asociado al fenómeno de El Niño y nuevas alzas de tasas en EE.UU. podrían volver más selectiva esta ventana hacia el cierre del año. "El Niño podría volver a presionar la inflación durante el 4T26. Y el riesgo es mayor porque el BCR podría verse obligado a retomar alzas de tasas, especialmente si la Fed lo hace", concluye Martínez. ■

MAPFRE PRESENTA UNA NUEVA FORMA DE INVERTIR CON CAPITAL PROTEGIDO

La aseguradora amplía su oferta de ahorro e inversión con Inversión Inteligente, una solución que permite participar en el desempeño del S&P 500 con el capital invertido protegido al 100% del vencimiento.

La volatilidad de los mercados, los cambios en el entorno político y la búsqueda de mejores alternativas de rentabilidad están impulsando una evolución en el perfil del inversionista peruano. Cada vez más personas buscan diversificar su patrimonio y acceder a oportunidades internacionales, pero sin asumir los riesgos que suelen acompañar a las inversiones bursátiles tradicionales.

En ese contexto, los productos estructurados vienen ganando espacio entre quienes buscan equilibrar crecimiento y protección. La tendencia refleja una necesidad cada vez más extendida: participar en el potencial de los mercados globales sin exponer el capital a pérdidas significativas.

Con esa premisa, Mapfre lanzó Inversión Inteligente, un seguro de vida con componente de inversión diseñado para quienes desean acceder al desempeño de las principales empresas del mundo a través del índice S&P 500 u otros similares, manteniendo protegido el capital invertido al vencimiento.



El inversionista puede beneficiarse del crecimiento de algunas de las compañías más relevantes del mundo

RENTABILIDAD CON PROTECCIÓN

A diferencia de otros instrumentos tradicionales del mercado, esta solución combina en un solo producto cuatro atributos clave: protección del capital, exposición a mercados internacionales, cobertura de vida y una experiencia de inversión sencilla.

El mecanismo permite participar hasta del 60% del rendimiento positivo obtenido por el S&P 500 durante el periodo de inversión, o acceder a una rentabilidad mínima predeterminada, manteniendo la protección del capital al vencimiento del producto. De esta manera, el inversionista puede beneficiarse del crecimiento de algunas de las compañías más relevantes del mundo sin asumir completamente la volatilidad propia de la renta variable.

A ello se suma una cobertura de seguro

de vida incorporada en la póliza, lo que añade una dimensión de protección patrimonial para el titular y sus beneficiarios.

La solución está orientada a personas con excedentes de liquidez, clientes de banca, empresarios e inversionistas de perfil conservador o moderado que buscan alternativas a los depósitos tradicionales y desean diversificar sus portafolios sin gestionar activamente sus inversiones.

DIVERSIFICAR SIN COMPLEJIDAD

Uno de los principales atractivos del producto es que permite acceder a mercados internacionales mediante una estructura simple y fácil de comprender. El objetivo es acercar oportunidades de inversión global a personas que valoran la claridad, la previsibilidad y la protección de su patrimonio.

La inversión puede realizarse desde US\$15,000 y está pensada para horizontes de mediano plazo. Durante ese periodo, el inversionista mantiene exposición al desempeño de las 500 empresas líderes de Estados Unidos a través del S&P 500, reduciendo al mismo tiempo la concentración de riesgo en el mercado local.

Con Inversión Inteligente, Mapfre amplía su propuesta de ahorro e inversión en un momento en que los inversionistas demandan soluciones más equilibradas entre seguridad y rentabilidad. Una apuesta que responde a una realidad cada vez más evidente: hoy la diversificación ya no es una opción reservada para expertos, sino una herramienta clave para construir patrimonio de manera sostenible en el tiempo. ■

Conoce más en mapfre.com.pe



Fotomontaje

PUERTO DE CHANCAY

Las claves de un fallo inminente

La Corte Superior se apresta a tomar una decisión sobre las facultades regulatorias de Ositran en el puerto de Chancay. Tras el informe oral del 9 de junio, el caso ya quedó listo para sentencia.

La decisión judicial final que determinará si Ositran puede regular la calidad y los niveles de servicio del puerto de Chancay se conocerá en las próximas semanas. La Segunda Sala Constitucional de la Corte Superior de Justicia de Lima quedó lista para resolver la apelación del amparo presentado por Cosco Shipping Ports contra Ositran, tras los breves informes orales realizados el pasado 9 de junio, fecha en que ambas partes expusieron sus alegatos. El plazo de 10 días hábiles establecido en el Código Procesal Constitucional para emitir sentencia concluyó el 23 de junio.

El concepto de uso público ha sido el principal punto de discusión en esta instancia, con nuevos argumentos sobre la mesa. El regulador sostiene que la resolución mediante la cual la Autoridad Portuaria Nacional otorgó la habilitación portuaria al terminal de Chancay reconoce su titularidad privada, pero de uso público, por lo que Ositran sí tendría competencia regulatoria. "La regulación no nace de la propiedad estatal ni de la existencia de una concesión, sino del

destino funcional de la infraestructura", sostiene Luis Diez Canseco, socio fundador de Diez Canseco Abogados y uno de los expertos que elaboró el informe jurídico que respalda la posición del regulador.

La empresa portuaria rechaza esa interpretación. En sus alegatos, sostuvo que el uso público, por sí solo, no basta para habilitar la regulación de Ositran. Según su tesis, un puerto puede ser de titularidad privada y de uso público sin convertirse automáticamente en un servicio público. La Ley del Sistema Portuario Nacional reserva esta categoría sólo a los puertos de titularidad y uso públicos, argumenta la compañía. "Si bastara el uso público, Ositran supervisaría los servicios de los terrapuentes. Eso no sucede porque ahí el regulador carece de atribución legal expresa", afirma el socio de Cuatrecasas y abogado de Cosco Shipping, Ramiro Portocarrero.

Ositran ha traído a colación el caso del Terminal Portuario de Pucallpa, un puerto privado de uso público que supervisa desde 2016, para probar que sus facultades alcanzan a este tipo de infraestructuras. "No se puede construir un precedente sobre la base de que una parte, probablemente por razones de dimensión [del puerto], decide no litigar", cuestiona Portocarrero.

El fallo de la Sala podría no ser el último capítulo del caso. Si la segunda instancia confirma la sentencia que dio la razón a Cosco, el proceso quedará cerrado en sede judicial y Ositran sólo podría recurrir a la vía excepcional de un amparo contra amparo para llegar al Tribunal Constitucional (TC), una alternativa que sería evaluada por el regulador en caso de perder. "Esos casos normalmente se pierden en el Poder Judicial. La única posibilidad eventual de éxito sería en el Tribunal Constitucional", advierte el socio de Hernández & Cía, Samuel Abad. Por el contrario, si la Corte decide revocar el fallo de primera instancia, Cosco Shipping sí podría acudir directamente al TC mediante un recurso de agravio constitucional. (EAA)

Ositran evaluaría un amparo contra amparo si pierde en segunda instancia.

"Vemos ciertos retrasos [a nivel productivo]"

El CEO de Camposol, Ricardo Naranjo, anticipa caídas en los volúmenes de producción de palta y arándano a raíz de El Niño, pero anticipa que esta sería compensada por el aumento de precios.



SEMANAeconómica

¿Cómo evalúan el desempeño de los resultados de Camposol hasta la fecha?

En 2025 comercializamos alrededor de 150 millones de kilos de fruta fresca, un aumento anual de casi 35%. En los últimos tres años las ventas han crecido cerca del 15% y hemos duplicado el ebitda, superando los US\$2m millones este año.

¿Cuál es el enfoque de su estrategia?

Somos la única empresa con un programa comercial de origen único, que busca producir todo el arándano de exportación desde el Perú. Los supermercados y retailers buscan que los proveamos de frutas durante todo el año y así podemos entregarles

un producto altamente consistente.

¿Origen, su programa de mejoramiento genético, se mantendrá como una herramienta interna?

Uno de sus principales atributos es que se trata de un desarrollo genético para el Perú, hecho aquí. Hoy la demanda de nuestra biofábrica está prácticamente copada por las necesidades de Camposol. Sin embargo, existe mucho interés de otros productores y estamos desarrollando el modelo para comercializar esta genética en el corto plazo.

¿Cómo mitigan hoy el riesgo climático?

Trabajamos a través de una metodología

de prevención de riesgos. Sabemos que en Chao el principal efecto es la temperatura y en Piura está mucho más relacionado a lluvias. Ya hemos activado ciertos planes.

¿Qué esperan para el cierre de año?

Dependemos de cómo impacte El Niño. Vamos por el camino correcto, pero no hay certeza. Productivamente, si vemos ciertos retrasos en las floraciones en arándano. En la palta también observamos un desfase en el inicio de la cosecha. Veremos una caída en el volumen, pero generalmente eso viene acompañado por un aumento en el precio que lo compensaría. El resultado se jugará en el segundo semestre. (CGG)

ANTICIPACIÓN AL FEN

Los retailers llegan mejor preparados para enfrentar el Fenómeno El Niño, tras los magros resultados de negocio que generó el impacto del evento climático durante 2023.

La presencia de temperaturas que se ubican por encima de lo normal para esta época de año ha vuelto a generar distorsiones en las campañas de invierno de los retailers. Estos han buscado, sin embargo, reenfocar su estrategia para ser menos depen-

señala el director ejecutivo de Platanitos, Pedro Mont.

Uno de los ajustes ha sido modificar la prioridad de sus clientes. Ilari Souvenirs, empresa de textiles y accesorios andinos, orientó sus ventas hacia un cliente internacional, que valora los diseños y está más vinculado a una compra por experiencia. "Como también operamos en México, una zona más tropical, nuestros inventarios son mixtos. Esto nos ayuda a responder rápidamente a esta venta por experiencia", explica su CEO, Ricardo Madueño. Además, vienen impulsando líneas independientes del clima, como relojería y hogar.

Las retailers ven un impacto climático limitado

En calzado, Platanitos ha logrado redistribuir su stock entre sus distintas tiendas a nivel nacional e internacional. Así, la mercadería asociada a climas fríos, como botas, es distribuida en tiendas

ubicadas en departamentos más fríos, como Cusco y Juliaca, y en sus locales en Chile. "Hemos tratado de ofrecer menos descuentos, porque se movió bien la mercadería. No hemos tenido tanto problema", dice Mont. Además, están prestando más atención a los productos *mid-season* —como zapatillas, ballerinas, mocasines y calzado de vestir—, por tener una mayor potencial de demanda en la actual temporada.

Para otros retailers de mayor escala, las liquidaciones de invierno en 2023 golpearon los márgenes, ya que estos productos tienen tickets más altos y son más difíciles de recolocar. Por este motivo, Falabella guardaría la colección de invierno en lugar de liquidarla para mitigar los impactos, señala la analista senior de

retail & real estate de Credicorp, Macarena Cutiérez. SEMANAeconómica pidió a Falabella y a Ripley participar en este artículo. El primero no respondió y el segundo declinó. (CGG)

Dicho y Hecho

Venta parcial confirmada

Como anticipó SEMANAeconómica (SE2002), se concretó la venta parcial de Cumbra, el negocio de ingeniería y construcción escindido de Aenza, luego de que Vicuña Alternative Investments LLC adquiriera las acciones que el fondo de inversión IC4 Capital Infrastructure Investments mantenía en dicha compañía.





TELECOMUNICACIONES

"Estamos creciendo por encima del 15%"

El director de mercado corporativo de Claro Perú, Mariano Orihuela, detalla los servicios que impulsan su crecimiento y explica cómo aprovecharon la venta de la exTelefónica para captar más clientes.

El segmento corporativo se ha consolidado como un mercado clave para las 'telcos' (SE2009). ¿Cómo le ha ido a Claro Perú en ese negocio en este segundo trimestre?

Estamos creciendo por encima del 15%. Hay un proceso de evolución: pasar de una 'telco' a una 'techco', porque las capas de servicio apoyadas en la conectividad son enormes. Por ejemplo, los servicios de ciberseguridad y de nube registran tasas de crecimiento por encima del 30%, frente a la velocidad de crecimiento de las telecomunicaciones, que es del 4% o 5%.

La venta de la otrora Telefónica permitió que varios operadores aprovecharan la turbulencia para hacerse de los clientes de la 'telco'. ¿Claro también encontró espacio para captar más mercado en el segmento corporativo?

Sí. Las empresas están ganando conciencia de la relevancia de estar en el mundo digital y buscan *partners* que acompañen por muchos años, y que les den la garantía de que van a poder estar. Ahí es donde se generó el espacio y Claro demostró que está invirtiendo en redes, en cobertura nacional, y tiene la capacidad de atender los proyectos más grandes del Perú.

¿Buscarán incrementar su infraestructura de data centers?

Inauguramos el último en 2023. Es un proyecto integral de cuatro fases, donde ya inauguramos la primera y todavía quedan tres por desarrollar. También estamos en etapa de elaboración de proyectos para contar con *data centers* en el norte y sur del país.

¿Cómo diferenciarse de sus competidores en ese mercado?

Podemos ofrecer un *end-to-end* nacional. Tenemos redes propias en todo el país, un sistema propio de cable submarino que sale de Lurín para conectar al cliente al continente, y un brazo operativo enfocado en desarrollar aplicaciones y soluciones TI.

¿Qué sectores demandan servicios de valor agregado?

Trabajamos con seis de los siete principales bancos, con seis de los 10 principales *retailers* y con ocho de las diez principales mineras. Estas son las que 'le sacan el jugo' al 5G. Implementamos una red en Chinalco y estamos montando otra en una mina más. También desarrollamos un proyecto en el puerto de Chancay. (ASU)

INMOBILIARIO

El límite inmobiliario de la inteligencia artificial



Gennaro Casareto,
CEO de Vista Inmobiliaria

La IA puede ayudar a optimizar la gestión inmobiliaria. Pero las decisiones vinculadas al patrimonio familiar seguirán demandando capacidades que ningún algoritmo podrá replicar.

La inteligencia artificial (IA) gana espacio en el negocio inmobiliario. Plataformas predictivas, automatización comercial, análisis de comportamiento y nuevas herramientas de gestión permiten procesar información con una velocidad y profundidad que hasta hace poco eran impensadas.

La reciente adquisición de RE/MAX por parte de The Real Brokerage —una operación valuada en US\$880 millones— confirma hacia dónde se dirige el negocio a escala global. El Perú avanza en la misma dirección: en la plaza local se empieza a utilizar la IA para optimizar campañas, gestionar *leads*, identificar patrones de demanda y mejorar la eficiencia de distintos procesos. Y, si bien es natural que el sector incorpore más herramientas tecnológicas de este tipo, el riesgo es creer que dichas herramientas reemplazarán la capacidad de interpretar contextos humanos complejos.

Más allá de que la IA pueda optimizar procesos o predecir tendencias inmobiliarias, aquello que permite cerrar una operación sigue y seguirá pasando por entender al comprador. Por interpretar sus dudas, empatizar con sus miedos y dar seguridad en un momento único.

No todos los días uno adquiere una propiedad y la decisión de comprar un bien no es exclusivamente racional. El proceso de venta demanda del gestor capacidades que ningún algoritmo puede replicar: la lectura del lenguaje no verbal en la negociación, flexibilidad para destrabar factores económicos o legales y la conciliación basada en una confianza mutua. Las decisiones más importantes vinculadas al patrimonio familiar seguirán necesitando de criterio, experiencia y sensibilidad. Por eso, la operación, al menos en sus partes más sensibles, seguirá siendo humana. ■

OPORTUNIDAD EN OCEANÍA

Oceania está creciendo en relevancia como destino para las exportaciones peruanas durante este año, lo que abre oportunidades para profundizar la oferta local, en línea con una estrategia de diversificación.

Agroexportaciones peruanas a Oceanía

Entre enero y abril

■ 2025 ■ 2026

	Nueva Zelanda	Australia
Valor total (en millones US\$)	2.34 4.1	9.54 9.25
Volumen total (en millones de TM)	0.74 1.28	2.14 2.26
Precio promedio (en USD/kg)	3.15 3.2	4.46 4.09
Cantidad de exportadores activos	23 29	48 55

Fuente: FreshFruit

Aunque los volúmenes aún son menores a los de otros destinos, países de este continente, sobre todo Australia y Nueva Zelanda, han ganado terreno como mercados de exportación. "Evaluando los últimos cinco años, si ha habido un crecimiento del 73%. Pasaron de US\$19 millones en 2021 a US\$68 millones en 2025", señala la analista senior de Estudios Económicos de ComexPerú, Mercedes Obregón.

Detrás de este crecimiento está la ventaja logística que ofrece la cercanía de estos países con Asia, donde ya existen canales comerciales más articulados.

"Mientras nosotros estamos mirando Asia para venderles, ellos también lo hacen. Entonces, ya tienen desarrollado todo el canal de venta y, a través de estos, podemos aprovechar la entrada. Ya se nos han acercado algunos empresarios para preguntarnos si pueden abastecerse de Perú", revela el director de Fresh Fruit-Preciso Consultoría, Rony Convera.

El arribo a los mercados de Oceanía ya empieza a mostrar casos más consolidados. Por ejemplo, a través de su línea Virú Fine Foods, Virú exporta congelados y conservas de ciertas frutas y vegetales. En la canasta exportadora desta-

can los productos con mayor participación, como el mango y el café, pero sobre todo una oferta de nicho, con productos como la quinua, la alcachofa, las aceitunas y el ajo.

De hecho, son estos productos los que ofrecen una mayor oportunidad de expansión,

pero las exigencias fitosanitarias aún limitan el ingreso de productos frescos, por lo que el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa) viene

trabajando en la ampliación de los protocolos sanitarios. "En Australia se está trabajando el acceso del espárrago fresco, la granada, la palta Hass y la uva. En el caso de Nueva Zelanda, el arándano fresco, el espárrago y la palta", detalla el presidente de la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP), Gabriel Amaro. (CGC)

Australia y Nueva Zelanda destacan en opciones más especializadas

"Si uno tiene una oferta estática, pierde atractivo"

El CEO del Jockey Plaza, Juan José Calle, explica cómo los ajustes a la oferta de tiendas en el mall impulsarán un crecimiento del 5%. Además, detalla sus planes inmobiliarios en el Boulevard de Asia.



Jockey Plaza

¿Cómo le fue al Jockey Plaza en el 1526?

Las ventas de los locatarios crecieron 9% hasta mayo. Ese mes algunos hechos nos alertaron: el precio del petróleo, el Fenómeno El Niño y las elecciones. Cuando hay ruido político el consumo de bienes de alto ticket se contrae, pero creemos que el ánimo de la gente debería activarse más en vista de los resultados. El precio del petróleo también debería corregirse. En 2026 esperamos que los ingresos crezcan 5%.

¿Qué espacios del mall están reformando?

Permanentemente traemos nuevas marcas o le damos más metros cuadrados a algu-

nas. Por ejemplo, la tienda de Crate & Barrel la dividimos en dos, dándole la posibilidad a Marathon de crecer un 30%. El espacio de Nike también creció un 40%. Hay otros espacios que convertimos en locales de lujo, una categoría que queremos impulsar.

¿Cuántas más marcas lanzarán?

Intentamos sumar entre 50 y 60 marcas nuevas cada año. Eso implica la salida de las que no tienen la performance esperada. Si la oferta es estática, pierde atractivo.

¿Cómo avanza el outlet premium?

Avanza más rápido de lo planeado. El outlet

ya está colocado en un 90%. En agosto entregaremos los locales a los operadores y esperamos lanzarlo en noviembre.

¿Cuál es el balance del Boulevard de Asia tras el cierre del verano?

Hemos tenido más de 30,000 visitantes. Hoy tenemos un público más transversal. Nuestro reto es desestacionalizar el boulevard y buscar marcas que puedan funcionar todo el año. Estamos negociando con KFC y Starbucks. También acotamos el tamaño del mall, lo que nos liberó 22 hectáreas para otros desarrollos inmobiliarios como segunda vivienda, hotelería, salud y educación. (ASU)

Economía y Finanzas

COMMODITIES

Una rápida pero frágil corrección

El precio del crudo ha caído 17% tras el acuerdo entre EE.UU. e Irán, pero tendría menos espacio para seguir bajando en el 2S26.

El precio del petróleo ha caído rápidamente en las últimas semanas, especialmente luego de que se anunciara un acuerdo preliminar entre EE.UU. e Irán para poner fin a la guerra. Sin embargo, el reajuste podría terminar siendo menor a lo esperado, en tanto los términos de la paz siguen siendo precarios y persisten otros factores que presionan el precio hacia arriba.

Desde el anuncio del acuerdo de paz, a mediados de junio, la cotización del crudo WTI ha caído hasta 17%. Ahora cotiza en torno a US\$70. "Estamos viendo que los precios del petróleo están corrigiendo mucho más rápido de lo anticipado", advierte Katherine Salazar, analista de Estudios Económicos de Scotiabank. Según la especialista, el mercado parece estar valorando más la disponibilidad de crudo en el corto plazo, luego de la reapertura del estrecho de Ormuz. Sin embargo, el precio también dependerá de la normalización de la producción en los países del Golfo y de la reposición de inventarios, especialmente de aquellos países que han consumido parte de sus reservas estratégicas durante los meses de crisis.

Otro factor a tomar en cuenta es la tensión latente en Medio Oriente. "Existe la posibilidad de que

Getty Images



la paz sea frágil", señala el economista jefe de BBVA Research para el Perú, Hugo Perea. Por un lado, es de esperarse que surja una demanda adicional de parte de los países que buscarán recomponer sus inventarios; por otro, el precio seguiría teniendo una prima de riesgo geopolítico ante la posibilidad de que resurja el conflicto.

El precio también dependerá de la reposición de las reservas e inventarios

Para Perea, estos dos factores llevarían a un reajuste gradual del precio. Credicorp Capital también considera que el espacio para mayores caídas sería más acotado. En esa línea, BBVA estima que el precio promedio del petróleo WTI en el 4T26 sería de US\$77, mientras que el BCR proyecta un promedio anual de US\$80. Por su parte, Scotiabank estima que recién hacia fin de año el crudo podría ubicarse en el rango de entre US\$60 y US\$65.

En el caso peruano, el impacto positivo sobre la inflación sería parcialmente compensado por el incremento del precio de los alimentos, consecuencia del Fenómeno de El Niño. Se espera, eso sí, que los precios del combustible caigan en el 2S26. Las tarifas de transporte público también tenderían a la baja, aunque ese impacto puede tardar más, como advirtió el presidente del BCR, Julio Velarde. (MAP) ■

Evolución del precio del petróleo WTI en lo que va del año

En US\$ por barril



*Al 25 de junio del 2026

Fuente: Investing.com

"Queremos duplicar nuestra base de clientes para 2027"

Ignacio Nina, *country manager Andean Region* de Prex, detalla los planes y metas de la flamante Empresa de Crédito, la primera entidad 100% digital del Perú.

¿Cuál ha sido su desempeño en el Perú como fintech?

Operamos desde hace cuatro años y medio y tenemos una cartera con más de 650,000 personas. Ofrecemos transferencias internacionales, cambio de divisas, una tarjeta prepago y créditos mediante el modelo de *banking as a service*.

¿Por qué optaron por la licencia de Empresa de Crédito?

En Uruguay, Argentina y Chile ya estamos regulados y no queríamos que Perú fuera la excepción. Para nosotros es muy importante trabajar con el regulador de cada país. La licencia también nos va a permitir entregar más soluciones financieras, incluidos préstamos, ahora de forma directa y con mejores condiciones.

¿Qué oportunidades observan en el mercado peruano?

Gran parte de la población aún no accede a productos y servicios financieros o recurre al crédito informal. Entonces, queremos enfocarnos en ciertos nichos, en esas personas no atendidas o subatendidas por la banca. Y principalmente en los jóvenes: queremos ser su primera entrada al mundo financiero y que puedan construir su historial crediticio.

¿Prex Perú colocará créditos de montos bajos?

Hoy entregamos microcréditos con un límite de hasta S/3,500 y plazos cortos, de tres y cuatro meses. Pero más adelante esperamos ir aumentando el *ticket* promedio. También evaluamos ofrecer tarjetas asociadas a un crédito recibido por el cliente.

¿También han solicitado ser Empresa Emisora de Dinero Electrónico (EED)?

Esa es una segunda etapa. En los próximos dos o tres meses ya deberíamos contar con la licencia de EED y vamos a poder ofrecer la posibilidad de interoperar a través de Prex Perú.

¿Qué metas tienen en su primer año?

Queremos duplicar la base de clientes a 1.2 millones hacia fines de 2027 con varios productos, pero enfocando el mayor crecimiento en productos de crédito. Desde que nos entregaron la licencia tenemos un crecimiento orgánico impresionante. (MAP)



El reto más grande del nuevo gobierno



Pablo Leno,
Gerente general de Renta4 SAB

Keiko Fujimori gozará de un entorno 'macro' favorable y el beneficio de la duda de los mercados. Pero eso no basta para garantizar un crecimiento sostenido.

Pocos presidentes gozaron en el inicio de sus mandatos de un entorno macroeconómico tan ventajoso como el que tendrá Keiko Fujimori. La economía peruana crece alrededor de 3.5%, la demanda interna avanza a tasas superiores al 6%, la inversión privada vuelve a mostrar dinamismo y el mercado laboral continúa recuperándose. A todo ello se le suma un contexto internacional que, pese al conflicto en Medio Oriente, sigue siendo ampliamente favorable para el Perú, con precios del cobre y del oro que mantienen sus términos de intercambio cerca de máximos históricos. La evidencia, sin embargo, demuestra que un entorno favorable como este no garantiza necesariamente el crecimiento sostenido.

La verdadera diferencia la marcará la capacidad del nuevo gobierno para transformar este viento de cola en mayor inversión y productividad. Y es que el mercado probablemente le otorgará el beneficio inicial de la duda, pero esa confianza tendrá una fecha de vencimiento. Los inversionistas observarán menos los discursos y más las primeras decisiones: la conformación del Gabinete Ministerial, la continuidad del equipo económico, el respeto a la autonomía del Banco Central de Reserva, la recuperación gradual del espacio fiscal y, sobre todo, las señales concretas para destrabar la inversión privada.

La agenda es conocida desde hace años: simplificación regulatoria, reducción de trámites, fortalecimiento de la meritocracia en el Estado y mayor seguridad jurídica. Ninguna de estas reformas requiere cambios constitucionales. Lo que requieren es voluntad política y capacidad de ejecución.

El desafío del nuevo gobierno será demostrar que el crecimiento observado en 2026 no responde únicamente al ciclo favorable de los metales, sino al inicio de una etapa donde la confianza vuelva a convertirse en el principal activo del Perú. ■



Martin Wolf

Ascenso y caída de la hegemonía estadounidense

En vísperas de su 250 aniversario, EE.UU. y el orden mundial que creó están en crisis.

Estados Unidos fue el vencedor del siglo XX. Con el colapso de la Unión Soviética en 1991, no sólo poseía un poder político y económico inigualado, sino que encarnaba valores admirados, como un gobierno constitucional y la libertad. Esto no duró.

Para entender por qué triunfó y cómo fracasó, hay que remontarse al menos al siglo XIX. A mediados de ese siglo, las potencias europeas —en particular el Reino Unido, poseedor de un vasto imperio y del poder del vapor— dominaban el planeta. Luego, en los años previos a 1914, se produjo la segunda revolución industrial, con EE.UU. a la cabeza. Entre los avances se contaban los productos químicos, la electricidad, la telefonía, los productos farmacéuticos, el motor de combustión interna, el vuelo a motor y la radio. Se produjeron grandes cambios, entre los que destaca una era de globalización.

También hubo cambios en el equilibrio de poder. Dentro de Europa, el acontecimiento más importante fue el ascenso de la Alemania imperial. Otro fue el ascenso de Japón. Sin embargo, el mayor cambio de todos fue el ascenso de EE.UU.; para 1914, se había convertido, por mucho, en la mayor economía del mundo. La lucha por el dominio en Europa entre la potencia emergente —Alemania— y las potencias establecidas —el Reino Unido, Francia y la Rusia imperial— no era la cuestión central que ellos creían; era más bien cuándo se convertiría EE.UU. en la

potencia dominante.

Al final de la Primera Guerra Mundial, EE.UU. era el amo de Europa. Desafortunadamente, apoyó una paz que su posterior retirada hizo imposible de hacer cumplir. Su abdicación —junto con las conmociones políticas internas, las inflaciones de la década de 1920 y el desempleo masivo de la Gran Depresión— condujo a la Segunda Guerra Mundial.

En EE.UU., la administración es corrupta, incompetente y hostil a las normas

Esta vez, sin embargo, fue diferente. Estimulado en parte por su competencia con el comunismo soviético (que a su vez era fruto de la efervescencia ideológica del siglo XIX y de la destrucción del sistema imperial ruso), EE.UU. se mantuvo involucrado. Así comenzó la Guerra Fría. En este conflicto, Europa quedó dividida: la parte occidental se volvió dependiente de EE.UU.; los imperios europeos desaparecieron y surgió un consenso socialdemócrata. El *laissez-faire* había quedado atrás. El capitalismo gestionado consti-

tuía el nuevo orden. Pese a la revolución 'neoliberal' de la década de 1980, ese siguió siendo el orden vigente; la forma en cómo se gestionaba simplemente se ajustó un poco.

Entre 1989 y 1991, la Unión Soviética y su imperio se derrumbaron. EE.UU. calificó su triunfo sobre las ideologías totalitarias del fascismo y del comunismo, y sobre todos sus rivales geopolíticos —Alemania, Japón, el Imperio Británico y la Unión Soviética— como el 'momento unipolar'. La historia se ríe de ello. A los 35 años de su triunfo, el papel de EE.UU. como potencia hegemónica estabilizadora ha desaparecido, tal como había ocurrido con el Reino Unido para 1900. Una vez más, los cambios que han estado transformando el orden en desorden y la victoria en derrota son, simultáneamente, económicos, tecnológicos y políticos. Los más importantes fueron el ascenso de China, la revolución digital y el triunfo del populismo de derecha.

A China se la logró distanciar de su alianza con Rusia en la década de 1970. Poco después, Deng Xiaoping optó por la "reforma y la apertura". Y surgió así otra superpotencia. EE.UU. tuvo un competidor a su nivel por primera vez en más de un siglo. Al igual que en el siglo XIX y principios del XX, una era liberal —esta vez liderada por EE.UU.— impulsó una segunda globalización, potenciada enormemente por las tecnologías disruptivas de la información y las comunicaciones.

Otros trastornos incluyen crisis financieras y migración masiva. Una vez más, como antes de la Primera Guerra Mundial, se han producido grandes cambios sociales y políticos, en parte desencadenados por (y a su vez desencadenando) luchas políticas. A finales del siglo XIX, estas estaban dominadas por demandas de clase y nación. Esta vez han sido más bien demandas de género, raza e identidad. En ambos casos, surgieron contrarrevoluciones conservadoras (y nacionalistas).

Hoy, en vísperas de su 250 aniversario, EE.UU. y el orden mundial que creó están en crisis. En EE.UU. la administración es corrupta, incompetente y, lo más importante, hostil a las normas y los valores que inspiraron a los padres fundadores. La Declaración de Independencia proclamó la liberación ante los tiranos. Donald Trump quiere ser uno de ellos. Peor aún, él está cortando las fortalezas centrales del poder estadounidense: el Estado de derecho; el liderazgo científico a nivel mundial; las alianzas sólidas y confiables; y la confianza en su estabilidad económica y política. Un gobierno de caprichos está reemplazando a uno de leyes. En el mundo, la democracia lleva dos décadas en retroceso: según V-Dem, apenas el 7% de la población mundial actualmente vive en democracias liberales. Xi Jinping puede sonreír complacido.

Este mundo se parece al de los años previos a 1914. ¿Cómo podría terminar?

La buena noticia es que las armas nu-



cleares reducen enormemente la amenaza de guerra entre las grandes potencias. Además, ninguna gran potencia actual padece del militarismo de principios del siglo XX ni del militarismo aún más desquiciado de las décadas de 1930 y 1940. Una vez más, la buena noticia es que, en su mayoría, todavía se espera que los gobiernos actuales garanticen la prosperidad de sus pueblos. El crecimiento económico sin precedentes de la era posterior a la Segunda Guerra Mundial ha fomentado una demanda de aún más prosperidad, prácticamente en todas partes.

La mala noticia es que nos enfrentamos a una serie de retos que sólo podemos afrontar juntos. El medio ambiente

global es uno de ellos. Otro más es gestionar las implicaciones de las nuevas tecnologías revolucionarias, en particular la inteligencia artificial (IA). Y, no menos importante, vuelve a plantearse la pregunta de si el despotismo arbitrario se convertirá en la norma global o si la libertad y la democracia seguirán prosperando.

El mundo que muchos de nosotros anhelábamos hace unos 35 años, tras el colapso del despotismo soviético — el mundo que EE.UU. en gran medida creó — está desapareciendo. Y lo mismo ocurre, al menos por un tiempo, con ese EE.UU. Nosotros aprendemos de la historia. Pero luego, por desgracia, olvidamos lo aprendido.

FT



ROUNDTABLE

IA BAJO LA LUPA

La inteligencia artificial dejó de ser una novedad en el entorno empresarial peruano. Las organizaciones líderes han acelerado la inversión en nuevas tecnologías, pero aún enfrentan desafíos estructurales para alcanzar un mayor nivel de madurez.

Ese fue el punto de partida del roundtable organizado por Xertica y Semana Económica el 23 de junio en Amoramar, donde líderes de TI y Transformación Digital conversaron sobre los hallazgos del estudio "Panorama del uso de la IA en el entorno empresarial", elaborado con el apoyo de Aurum Consultoría & Mercado.

La discusión abarcó temas como la brecha entre las capacidades

disponibles y su despliegue efectivo —conocida como *Capability Overhang*—, los principales factores de fracaso en proyectos de IA, los obstáculos para pasar del piloto a la escala, el reto del talento y la cultura organizacional, los modelos de gobierno, y la justificación del retorno frente al directorio.

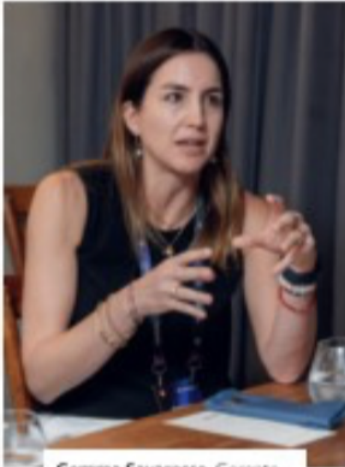
Entre los hallazgos más relevantes del estudio, el 67.3% de los encuestados considera la IA crítica para competir en los próximos cinco años, pero el 66.3% aún la utiliza principalmente para automatización de procesos básicos. Solo el 22.1% la tiene integrada en múltiples procesos, y apenas el 18.3% del talento estaría preparado para trabajar con ella. ■



Ernesto Ferrini, CEO de Semana Económica.



Lorena Ortiz de Zevallos, Country Manager de Xertica.



Gemma Savarésse, Gerente de Transformación Digital, Tecnología de Información y Data Analítica de SIDERPERU.



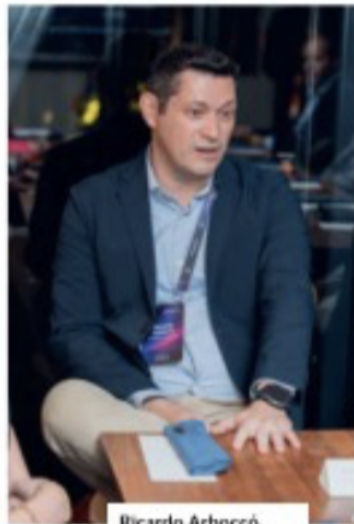
Miguel Portugal, VP de Capacidades de Rimac.



Juan Diego Rodríguez, CIO de Orygen.



Luis Budge, CISO & CDO Corporativo de Grupo UNACEM.



Ricardo Arboccó, Gerente Global de Transformación Digital de Grupo AJE.



Sandra Woolcott, VP de Tecnología, Transformación Digital y Analítica de Grupo Ransa.



Luis Cajachahu, Gerente de Estrategia de IA de Grupo Credicorp.



Eduardo Tirado, Gerente Corporativo de Tecnología, Procesos e Información de Ferreycorp.



Carlos Calderón, Director de Data, AI and Computer Science Academy de UTEC.

ESTRATEGIA

Comunicadores más cerca del C-Level

Los especialistas en comunicación están ganando relevancia en el proceso de toma de decisiones, debido a la necesidad de comprender el entorno y anticipar riesgos.

Los especialistas en Comunicaciones y Asuntos Corporativos están ganando relevancia en el proceso de toma de decisiones corporativas. Esto no solo responde a una necesidad de mejorar la gestión comunicacional; sino, sobre todo, a la creciente importancia de comprender entornos cada vez más complejos y sensibles antes de pasar a la acción. Y esta necesidad se está traduciendo en una redefinición de los organigramas tradicionales, en los que las oficinas de comunicación solían estar alejadas de los directorios y el C-level.

La conciencia sobre la trascendencia del tema es amplia: según un estudio reciente de Michael Page y Pacto, el 83% de los CEO peruanos considera que la comunicación corporativa influye en los resultados financieros de sus empresas. "La comunicación participa antes, cuando se evalúan los impactos de una decisión", recalca la directora de Asuntos Corporativos y Sostenibilidad de Scotiabank, Giuliana Pacheco. De esta forma, el comunicador corporati-

vo ya no tiene únicamente que gestionar una reputación consolidada, sino que participa en su construcción, en la medida en que los negocios se reinventan, se adaptan y evolucionan.

Según el estudio de Michael Page y Pacto, el 73% de los gerentes generales consideran la posición de jefe de comunicaciones como relevante para su organigrama. Y buena parte de ese valor reside en la capacidad de aportar una mirada integral sobre los riesgos y las expectativas en torno a sus organizaciones, con lo cual el rol se torna estratégico. Eduardo Venegas, gerente de Comunicaciones y Sostenibilidad de Industrias San Miguel (ISM) define este aporte

como "inteligencia reputacional": interpretar señales sociales y procurar que los movimientos corporativos sean sostenibles.

La relevancia de esta mirada se vuelve crítica en situaciones que ponen en juego la 'licencia social',

por ejemplo, fusiones, cambios de propiedad, crisis diversas y cambios en el entorno regulatorio. "La alta dirección necesita entender no solo qué va a decir la empresa, sino qué va a escuchar el entorno", explica la gerente de Comunicaciones, Asuntos Públicos e Impacto Social de Holcim Perú, Andrea Neyra.

Esta capacidad de constituirse como una suerte de 'radar' de riesgos es vital para sectores como el financiero. En esa línea, la gerente principal de Marketing y Comunicaciones de Banco Pichincha, Fátima Román, enfatiza que un aporte clave de su área es evaluar percepciones y garantizar que la narrativa sea coherente con la operación real. "Cada decisión, vocería, acción pública o interna de la alta dirección comunica y puede fortalecer —o afectar— la confianza en la compañía", concluye la gerente de Sostenibilidad y Asuntos Corporativos de Rimac, Patricia Cortez. (GHH)

"La comunicación participa antes, cuando se evalúan los impactos de una decisión"



Fotografía: Lape



Beatriz Corredor,
Presidenta de Redeia.



Mauricio Rivas, Country Manager de Redinter en Perú;
Fitzgerald Cantero, Director de Estudios, Proyectos e Información de la Organización Latinoamericana y Caribeña de Energía; **Angela Grossheim**, Directora Ejecutiva de Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía; y **Pedro Sánchez Gamarra**, exministro de Energía y Minas del Perú.

II JORNADA DE SOSTENIBILIDAD Y ENERGÍA EN IBEROAMÉRICA

Redinter y ESAN realizaron la segunda edición de su Jornada de Sostenibilidad y Energía en Iberoamérica, un encuentro que reunió a líderes empresariales, académicos y representantes del sector público para analizar los desafíos y oportunidades que plantea la transición energética en la región.

La jornada contó con la participación de Beatriz Corredor, Presidenta de Re-

deia, y Mauricio Rivas, Country Manager de Redinter en Perú, quienes destacaron la importancia de promover espacios de diálogo y colaboración entre los distintos actores para impulsar un desarrollo energético más sostenible y resiliente.

A lo largo del evento, los participantes intercambiaron perspectivas y experiencias sobre el rol de la sostenibilidad en el sector energético. ■



David Montero,
Director de Negocio
Internacional de Redeia.



Jaime Serida,
Rector de ESAN.



Mauricio Rivas, Country
Manager de Redinter en Perú.

"La tecnología es fácilmente replicable; la gente, no"

Mónica Flores, presidente de ManpowerGroup para Latinoamérica, afirma que invertir en talento es una necesidad estratégica en un contexto en el que las competencias humanas cobran más valor.



¿Qué desafíos enfrentan hoy las organizaciones para mantener sus equipos vigentes y competitivos?

Se está agotando el bono demográfico y la población en Latinoamérica envejece. Los jóvenes ya no buscan carreras de décadas en un corporativo; prefieren el emprendimiento o la flexibilidad. Si las empresas no tienen el talento para ejecutar su estrategia, simplemente quedan fuera del mercado.

Frente a esa escasez, ¿qué atributos del talento serán los más valorados?

El peso de los títulos o 'cartones' disminuye frente al potencial. Las competencias humanas como la comunicación, el pensamiento

crítico, la resiliencia y la inteligencia emocional son hoy más valiosas que las técnicas. Lo técnico se vuelve obsoleto rápido, pero estas habilidades permiten al individuo adaptarse al reaprendizaje acelerado que el mundo y los negocios exigen actualmente.

¿Qué diferencia a una empresa que logra destacar en este entorno de constante cambio?

Aquella que comprende que la tecnología es fácilmente replicable; la gente, no. El diferencial del mercado es la 'última milla': esa experiencia que solo genera lo humano. Invertir en construir una marca empleadora, en la retención y en la capacitación

constante no es un gasto, es una inversión estratégica fundamental para la supervivencia del negocio.

Tras 30 años de presencia en el Perú, ¿cómo evalúan su estrategia para mantener el liderazgo?

La prioridad no es sólo crecer, sino hacerlo sosteniblemente. Apostamos por la innovación, la tecnología y el desarrollo del talento para responder a las nuevas necesidades del mercado y seguir fortaleciendo nuestro liderazgo. Como compañía con presencia en 75 países y territorios, continuamos impulsando soluciones que generen valor para las empresas y las personas. (GHH)

DESARROLLO PROFESIONAL

Decidir estar presentes



María Paz Oliva,
Cofundadora de MBA Perú y chief of staff de Pacífico Salud

En un mundo corporativo que suele correr, recordar un detalle o una preocupación de quien trabaja con nosotros puede convertirse en un gesto silencioso de liderazgo.

Hay gestos que parecen pequeños, pero se sienten enormes. Que alguien recuerde algo que dijimos al pasar, una preocupación que mencionamos sin darle demasiada importancia o un detalle que para otros pudo haber pasado desapercibido solemos atribuirlo a la "buena memoria". Y quizás no se trata de memoria, sino de algo más escaso, poderoso y humano. Quizás se trata de atención.

La ciencia lo explica desde el *encoding*: antes de recordar, tenemos que registrar. Y, para ello, primero debemos estar presentes. Quienes más recuerdan suelen ser quienes mejor escuchan. No solo oyen lo dicho, sino que verdaderamente prestan atención. Y eso, en la vida y en el trabajo, cambia la forma de relacionarnos.

El mundo corporativo es una constante de reuniones, correos, *chats* y urgencias. Estamos en una conversación

respondiendo a otra, en una reunión pensando en la siguiente o en un comité revisando mensajes. En medio de esa velocidad, prestar atención marca la diferencia.

Por eso, valoramos tanto a los líderes que recuerdan. No porque acumulen datos, sino porque generan continuidad. Hacen que una conversación no empiece siempre desde cero. Construyen confianza, al demostrar que lo dicho importó y que avanzar también implica cuidar lo que otros pusieron sobre la mesa.

Así, la atención cumple una función profundamente humana; nos hace sentir vistos. En una organización, que alguien rememore un acuerdo, retome una preocupación o pregunte por un tema pendiente transmite un mensaje poderoso: tu voz tuvo peso, tu aporte dejó huella, tu trabajo importa.

Recordar es muchas veces la consecuencia. El origen es la decisión de estar presentes, de escuchar mejor y de construir conversaciones que realmente avancen. Y, en un mundo en el que todos corren, prestar atención se vuelve, así, en una forma silenciosa de liderazgo. ■

Que un líder recuerde una preocupación nuestra nos hace sentir vistos

SALUD ESTRATÉGICA

Cuando la transformación deja de ser solo tecnológica

Auspiciado por:



Clínica
Ricardo Palma



**Guicela
Gavidia Robles**

Gerente de Tecnología
y Procesos de la Clínica
Ricardo Palma

La transformación digital aparece hoy en la lista de prioridades de casi cualquier organización. Pero ese apetito transformador ha derivado, de un tiempo a esta parte, en una confusión que vale la pena señalar: muchos siguen creyendo que digitalizar es, básicamente, comprar más tecnología; y no, no es así. Después de años trabajando en esto, tengo claro que el reto no está en cuántos sistemas instalas, sino en para qué sirven realmente y a quién terminan ayudando.

En el sector salud esto se nota más que en cualquier otro lugar. Allí, cada proceso, cada dato y cada decisión termina tocando la vida de alguien. Detrás de una cita, de un diagnóstico o de un tratamiento hay una persona que probablemente está asustada, preocupada o pasando por un mal momento. La tecnología, entonces, cobra sentido cuando le hace la vida más fácil a ese paciente y permite atenderlo mejor, más rápido y con mayor seguridad.

Todavía vemos demasiados procesos hechos a mano, información regada en distintos lugares y datos importantes que no aparecen cuando hacen falta. Eso no solo ralentiza todo, golpea directamente la calidad de la atención. Digitalizar bien acorta las esperas, ordena la coordinación entre áreas, ayuda a decidir más rápido y mantiene la continuidad del cuidado. Y, más importante aun, le devuelve tiempo a los profesionales para que se dediquen a lo que de verdad importa: las personas.

El valor de los datos

La forma de manejar la información

también cambió. Los datos dejaron de ser un archivo del pasado para volverse una herramienta clave. Ahora, estos sirven para mejorar la gestión clínica, anticipar lo que viene y tomar decisiones con evidencia en la mano.

Claro que eso trae una responsabilidad que crece cada día. La ciberseguridad ya no es "un tema de sistemas". Es la condición mínima para proteger la confianza de los pacientes, cuidar información delicada y asegurar que los servicios sigan funcionando en un mundo cada vez más conectado. Y esa confianza, que en salud vale oro, depende en buena parte de que la institución sepa proteger lo que el paciente le entregó.

Las personas van primero

Si miro los procesos de transformación que de verdad funcionaron, sin embargo, todos tienen algo en común: ninguno se sostuvo solo con tecnología. Los resultados que duran aparecen cuando las herramientas se combinan con procesos que funcionan, equipos que creen en lo que hacen y una idea clara de por qué se está cambiando.

El éxito no se mide en cantidad de plataformas ni en cuánto dinero se invirtió. La transformación real ocurre cuando la tecnología quita trabas, simplifica las cosas y mejora la experiencia de quien más necesita al sistema de salud.

Al final, la mejor innovación no es la que suma más tecnología. Es la que logra que atender a una persona sea más humano, más seguro y más simple. ■

ROUNDTABLE

SOSTENIBILIDAD SIN ATAJOS

El miércoles 24 de junio, en el marco de la presentación de su Reporte de Sostenibilidad 2025, Primax junto a SEMANAeconómica desarrollaron un exclusivo roundtable donde reunieron a líderes de sostenibilidad del sector privado en el Hotel Pullman. En un contexto marcado por mayores exigencias y una creciente presión por demostrar el impacto de la sostenibilidad en el negocio, el encuentro "Sostenibilidad sin atajos" puso sobre la mesa una pregunta clave: ¿cuáles son los pendientes de la agenda ESG en el país?

Durante la conversación, los participantes coincidieron en que la sostenibilidad corporativa atraviesa una etapa de mayor exigencia, en la que

ya no basta con reportar avances, sino que es necesario demostrar cómo estas iniciativas generan valor para el negocio. A partir de esa premisa, se profundizó en el rol del Chief Sustainability Officer para impulsar esta transformación, la necesidad de fortalecer la gobernanza de la sostenibilidad y los desafíos que enfrentan las organizaciones para traducir sus compromisos en la toma de decisiones.

Finalmente, el espacio dejó en evidencia que el reto ya no es ampliar la agenda ESG, sino definir prioridades, fortalecer la capacidad de ejecución y consolidar un liderazgo capaz de integrar la sostenibilidad como un criterio permanente en la estrategia del negocio. ■



Gina Vega Ponce de León, Gerente de Asuntos Corporativos de Primax.



Luciana Caravedo, Directora de Relaciones Institucionales de Claro.





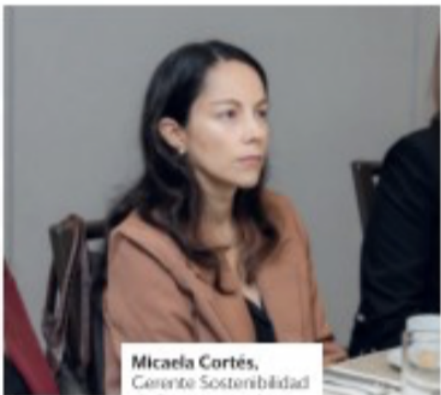
Patricia Cortez, Gerente Sostenibilidad y Asuntos Corporativos de Rimac.



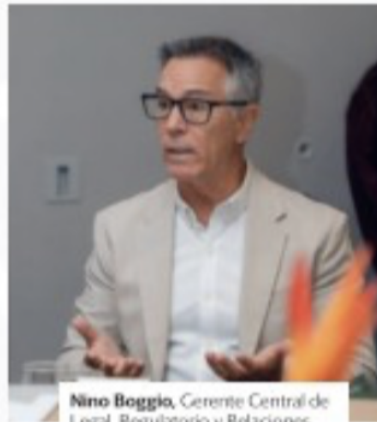
Giuliana Pacheco, Directora de Asuntos Corporativos y Sostenibilidad de Scotiabank.



Vanessa Vásquez, Directora Ejecutiva de Perú Pendiente.



Micaela Cortés, Gerente Sostenibilidad de Supermercados Peruanos.



Nino Boggio, Gerente Central de Legal, Regulatorio y Relaciones Institucionales de Entel.



Julissa Salazarria, Gerente de Sostenibilidad de LAP.



Maribel Toledo Ocampo, Directora y Founder de TDC Asociados.



Silvana Rosso, Directora Legal y Asuntos Corporativos de Nestlé.



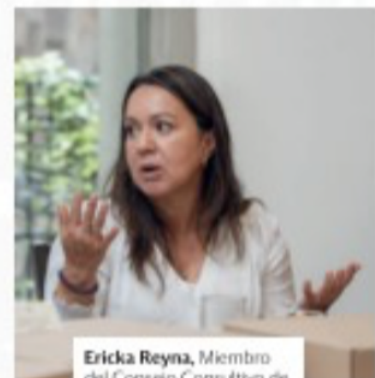
Astrid Cornejo, Directora de AC Sostenibilidad.



Maria José Chávez, Líder de Asuntos Corporativos de Pepsico.



Rocy Vásquez, Líder de Responsabilidad Social de Latina.



Ericka Reyna, Miembro del Consejo Consultivo de Perú Pendiente.

MARCO LEGAL

La política del garrote

La gestión empresarial de las contingencias legales enfrenta hoy un escenario en el que la autoridad estatal es más rigurosa y ha endurecido la aplicación de las normas.

La aparición de regulaciones más estrictas — como las restricciones a las llamadas comerciales o las exigencias en protección de datos —, sumada a la mayor discrecionalidad de las autoridades para aplicar las normas, ha llevado a las empresas a replantear su gestión de los riesgos regulatorios para prevenir contingencias legales.

La incertidumbre ha motivado un ajuste en las prioridades de la alta dirección. Los líderes pasan parte importante de su tiempo anticipándose a posibles contingencias legales, lo que reduce el espacio para la planificación estratégica en sus agendas, precisa el socio de Servicios Legales de PwC Perú, Daniel Chahud. “No cambian las reglas, la ley o los reglamentos, sino más bien en el carácter coactivo y coercitivo que tienen las autoridades”, agrega el CEO de Grupo San Antonio, Rubén Sánchez.

La discrecionalidad de la autoridad obliga a las empresas a ajustar sus sistemas internos de control, pues deben poner el foco en los criterios de fiscalización y en los requisitos para acreditar el cumplimiento. En la práctica, las entidades del Estado tienden a priorizar las sanciones. Esta situación se refleja, por ejemplo, en la conducta de Sunafil. Durante 2025, sus actuaciones previas y de investigación alcanzaron el mayor pico

“No hay un cambio en la ley, sino en el carácter coactivo de las autoridades”

de los último siete años. “La combinación de leyes rígidas, un regulador focalizado en grandes empresas y redes sociales en las que las empresas no son bien vistas, hacen que los temas laborales sean más fiscalizados y las empresas se sientan más acosadas”, resume Jorge Toyama, socio de Vinatea & Toyama.

En algunos casos, la gestión del riesgo, genera fricciones entre las áreas legales y comerciales. En el caso de las restricciones a las llamadas comerciales, el área legal tiende a prohibir estas prácticas para evitar sanciones, mientras que *marketing* presiona por mantenerlas para no afectar las ventas. Frente a este dilema, la alta dirección ya no toma decisiones únicamente sobre la base de criterios legales, sino tras haber realizado evaluaciones de costo-beneficio: como señaló a esta revista un asesor legal de empresas que pidió no ser identificado pues no tenía autorización para declarar, en algunos casos, la gerencia comercial opta por asumir el riesgo de una multa.

De otro lado, la prevención ha escalado a riesgos que hace algunos años tenían menor prioridad. Las responsabilidades penales y los procesos de debida diligencia sobre clientes y proveedores han ganado relevancia para evitar problemas derivados de la actuación de terceros. Por ello, la respuesta corporativa ya no se limita reforzar las áreas legales. “Implica rediseñar la manera en que gestionan el riesgo: involucrar a más áreas en la prevención, documentar mejor las decisiones, definir qué contingencias deben escalar a la alta dirección y cuáles pueden resolverse en la operación diaria”, añade Chahud.

El objetivo es reducir el tiempo dedicado a la gestión reactiva y trabajar de manera más estratégica y preventiva. “Hoy el desafío ya no está únicamente en generar documentación, sino en demostrar que el cumplimiento forma parte de la manera en que opera la empresa”, resume Nino Boggio, gerente central de Legal, Regulatorio y Relaciones Institucionales de Entel Perú. (TOT) ■



La tragedia de la izquierda peruana



Mávila Huertas,
Periodista

El proceso electoral que termina deja claro que la izquierda no ha sido capaz de construir una propuesta alternativa viable para dejar de ser apenas una eterna oposición al statu quo.

Roberto Sánchez, el candidato presidencial de Juntos por el Perú, ha dicho que no reconocerá un gobierno de Keiko Fujimori. Una declaración poco feliz y, a todas luces, irresponsable.

En todo balotaje, solo puede haber un ganador. Y ese no ha sido Sánchez. Pero, en lugar de reconocer su derrota, el aún congresista no ha perdido la oportunidad para, junto a otros dirigentes de su partido, cuestionar el proceso con argumentos que vienen siendo desbaratados por las autoridades electorales. Como el cuestionamiento a la cadena de custodia de los votos de los peruanos en el extranjero.

Lo grave es que Sánchez sabe que ha perdido, y no porque se haya consumado un fraude (ni hoy ni en 2021 lo hubo). También lo saben esos aliados que ganó luego de su pase a segunda vuelta. La noche del domingo 7 de junio, durante la prematura celebración desencadenada tras un conteo rápido que lo favorecía, lo acompañaron en el 'balconazo' el fiscal José Domingo Pérez

y el excanciller Manuel Rodríguez Cuadros. Este último ha sido de los primeros en marcar distancia de la postura actual de Sánchez y afirmar que reconocerá los resultados.

Sánchez, sin embargo, ha perdido más que una elección. Él encarna la derrota de la izquierda peruana, que lo vio como única oportunidad para mantenerse en el poder. El exministro de Pedro Castillo tenía la misión de liberarlo. Era el precio que le puso el expresidente a su sombrero. Además, por supuesto, de seguir impulsando la Asamblea Constituyente para acabar con el modelo económico. Porque, como quedó demostrado en una de sus más recordadas frases de campaña, nunca entendió la importancia del crecimiento económico ni por qué este es fundamental para que los peruanos accedamos a una mejor calidad de vida.

Esa es la gran tragedia de la izquierda peruana. No haber sido capaz de construir una propuesta alternativa y sobrevivir solo como oposición al statu quo; no a la Constitución de 1993, no al fujimorismo ni al pacto mafioso del Congreso.

¿Cuál es la verdadera propuesta de Juntos por el Perú y de la izquierda? La democracia también necesita una oposición. Pero Sánchez no será presidente y parece que tampoco el líder que la represente. ■

Sumamos más voces al mejor análisis



Fernando Eguiluz
CEO de BBVA Perú



Humberto Nadal
CEO de Cementos Pacasmayo

Síguenos en:



Andina





ELECCIONES

EXPEDIENTE 'PORKY'

Existen precedentes que, según especialistas consultados, podrían llevar al Jurado Nacional de Elecciones (JNE) a aceptar la inscripción de la candidatura del senador electo Rafael López Aliaga como teniente alcalde de Lima Metropolitana.

El principal argumento del exalcalde de Lima es que el Reglamento del Congreso declara irrenunciable el cargo de

senador para quienes ya tomaron posesión del puesto, pero no regula el caso de quienes, a pesar de haber sido elegidos, deciden no aceptarlo. Partiendo de esa premisa, **Renovación Popular sostiene que su situación debe seguir el mismo criterio aplicado por el JNE cuando una autoridad electa decidió no jurar el cargo y fue reemplazada por su accesorio. El caso es el de la regidora de Renovación Popular por Lima, Fabiola Morales, quien fue elegida para esa misma investidura en para periodo 2015-2018, pero decidió no ejercer**

La cuestión que deberá resolver el JNE es si el impedimento para postular alcanza a quien fue elegido como senador o solo a quien llegó a tomar el cargo. "Es evidente que si ha desistido y ha dicho que no va a asumir, no va a cumplir con ese procedimiento y, por lo tanto, nunca va a estar en ejercicio del cargo", explica el experto en derecho electoral José Manuel Villalobos.

Además, la Ley de Elecciones Municipales exige que quienes ejercen determinados cargos renuncien con 60 días de anticipación, requisito que, a juicio del experto, López Aliaga habría cumplido al comunicar que no asumirá el Senado.

La candidatura fue observada

por el Jurado Electoral Especial (JEE) la semana pasada a raíz de la elección de López Aliaga como senador. En los próximos días deberá decidir si su decisión de no jurar al cargo será suficiente para subsanar la observación y proceder a inscribir su candidatura. Eventualmente, el caso llegaría al Pleno del JNE. "Aún debe sesionar y decidir en la primera quincena de julio, sin es-

perar la instalación del Congreso", sostiene el experto en derecho electoral José Naupari. De perder en el JNE, "López Aliaga podría presentar una acción de amparo al Poder Judicial acompañada de una medida cau-

telar, alegando que, a pesar de que no ha aceptado, no lo dejan postular y están afectando sus derechos", comenta el analista político Javier Albán. (TOT)

El caso debería resolverse la primera quincena de julio, antes de que se instale el Congreso.

TRIBUTARIO

FACTORING BAJO LA LUPA

Las empresas proveedoras que recurran al factoring deberán comunicar a la Sunat cuando transfieran la factura de un cliente. De no hacerlo, la autoridad tributaria podría desconocer la deducción del Impuesto a la Renta (IR) del cliente que efectúe el pago de la deuda.

En el factoring, un proveedor vende una factura por cobrar de un cliente a una entidad financiera o a una empresa especializada. De esta manera, el derecho a cobrar el monto adeudado en la factura ya no es del proveedor, sino de la entidad financiera o firma de factoring. "Se trata de una cesión de créditos, no de un mecanismo de cobranza", explica el socio de Cálvez, Risso, Zegarra & Asocia-

dos, Christian Cáceres.

En un reciente pronunciamiento, la Sunat consideró que la transferencia de la factura a la firma de factoring debe ser comunicada por el proveedor, de modo que el pago de su cliente al nuevo acreedor pueda ser deducible. "Si no lo hace, la operación puede ser observada como un incumplimiento, incluso si el pago se efectuó mediante transferencia bancaria", explica el socio de Rebaza, Alcázar & De Las Casas, Roberto Polo.

Bajo este criterio, las empresas proveedoras que decidan utilizar el factoring deberán extender el seguimiento de sus operaciones. La cesión de la factura ya no será suficiente para cerrar el proceso desde el punto de vista legal y tributario,

pues deberán tomar medidas preventivas ante una eventual fiscalización de la autoridad tributaria.

Las empresas que usen factoring tendrán que incorporar nuevos controles de seguimiento.

El nuevo escenario supone una carga operativa adicional. Las empresas deberán incorporar controles para verificar que la comunicación fue efectivamente

realizada, conservar el sustento correspondiente y adaptar sus procesos internos a ese nuevo requisito. "No solo hay que emitir la comunicación, sino también comprobar que fue efectiva y mantener el respaldo correspondiente. Todo eso generará más costos y mayores procesos", afirma el secretario general de la Asociación Peruana de Factoring, Luis Miguel Terrones. (TOT)



Donna



**Sin
PENSARLA
TANTO**



**Y salva la vida de más
pacientes con cáncer.**

994-333-333